

заинтересованности в организаторской и управленческой работе, а также способность реализации данного вида работы в зависимости от уровня развития лидерских качеств, и применять данные критериальные основы наличия лидерских способностей у студентов-выпускников не только для медицинских учреждений, но и других университетских профилей.

Литература:

1. Ломова, Л.А. Формирование профессионально значимых лидерских качеств будущих учителей музыки : дис. ... канд. пед. наук : 13.00.08 / Л.А. Ломова. – Воронеж, 2006. – 232 л.
2. Диагностика управленческих способностей: сб. тестов и диагностических методик д. руководителей / авт.-сост.: Н.В. Романчик. – Минск, 2004. – С. 22–27.
3. Психологический практикум. Психодиагностика профессионального подбора кадров. Оценка коммуникативных и организаторских склонностей в процессе первичной профконсультации (методика КОС В.В.Синявского и Б.А.Федоришина) [Электронный ресурс] / Psylist – психологический образовательный сайт. – Режим доступа: <https://psylist.net>. – Дата доступа: 09.04.2019.

УДК 615:371.132]:316.66 АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ КОММУНИКАТИВНОЙ КОМПЕТЕНЦИИ МОЛОДЫХ СПЕЦИАЛИСТОВ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОГО ПРОФИЛЯ

Талыбов А.М.

УО «Витебский государственный медицинский университет»

Введение. Обладание коммуникативными навыками для современного фармацевтического работника одна из основных составляющих профессиональных знаний и практических навыков.

Цель работы. Целью данной работы является привлечь внимание к проблеме повышения коммуникативной компетенции и мастерства молодых специалистов фармацевтического профиля.

Материал и методы. Объектом исследования явилось изучение коммуникативных навыков молодых специалистов в аптечных организациях.

Предметом исследования является выработка приемлемых методов общения между работником и посетителем аптеки.

Результаты и обсуждение. Профессия медицинского работника предполагает в той или иной степени профессиональное общение с широким кругом людей, это и больные люди их родственники, медицинский персонал лечебных учреждений и посетителей аптек. Способность и умение правильно строить коммуникацию делает человека более профессиональным, а за одно и более успешным.

Общение – сложный многоплановый процесс установления и развития контактов между людьми (межличностное общение) и группами (межгрупповое общение), порождаемый потребностями совместной деятельности и включающий в себя как минимум три различных процесса: коммуникацию (обмен информацией), интеракцию (обмен действиями) и социальную перцепцию (восприятие и понимание партнера) [1].

Коммуникативная компетентность – это владение сложными коммуникативными навыками и умениями, формирование адекватных умений в новых социальных структурах, знание культурных норм и ограничений в общении, знание обычаев, традиций, этикета в сфере общения, соблюдение приличий, воспитанность, ориентация в коммуникативных средствах, присущих национальному, сословному менталитету и выражающихся в рамках данной профессии [2].

Коммуникация, это прежде всего установление контакта, обмен интересующей информацией и в целом организация взаимодействия между людьми. Она может выражаться посредством вербального и невербального общения.

Говоря о вербальном общении работнику аптеки необходимо умение правильного, профессионального общения используя речь, которая является универсальным способом передачи информации. Кроме, этого в общении необходимо использовать в своем арсенале и невербальные способы общения, такие как внешний вид, жесты, мимика.

Зачастую молодые специалисты, прибывшие для работы в аптеку, не всегда умеют правильно и прежде всего профессионально построить коммуникацию с посетителем. Причинами этого могут стать и неумение расположить к себе посетителя, профессиональная незаинтересованность в связи с отсутствием стимуляции труда со стороны руководителя, ограниченность временными рамками, отсутствие желания общения со стороны посетителя, отсутствие терпения выслушать посетителя, а иногда и навязывания своего мнения по причине того, что работник аптеки считает, что посетитель не в полной мере может выразить состояние своего самочувствия.

Работник аптеки в отличии от посетителя не может себе позволить проявления эмоции, должен терпеливо выслушать его выражая искреннее сочувствие. Организуя процесс коммуникации, работник аптеки должен применять несколько основных правил общения с посетителями. Не в коем случае нельзя позволять себе перебивать или прерывать обратившегося к вам посетителя, умение выслушать собеседника одно из важнейших правил правильной коммуникации. Невербальная поддержка говорящего заключается в поведении работника аптеки, участливым, заинтересованным выражением лица, взглядом необходимо показывать заинтересованность, готовность к конструктивному общению и взаимопониманию. Во время общения необходимо применять свои эмпатические способности. Старайтесь правильно понять, что необходимо посетителю задавая уточняющие вопросы тем самым вы вовлекаете его в процесс общения, а затем в доступной форме предложить необходимое средство в доступной для него форме. Правильно заданные вопросы позволяют получить больше информации о посетителе, а также помогают управлять ходом беседы.

Вывод. Знание и применение в практической деятельности основных правил, профессиональной коммуникации работника аптеки, это залог вашей успешности, успешности вашей аптеки, а также залог здоровья посетителя.

Литература:

1. Общение. Психология общения. Энциклопедический словарь / под общ. ред. А. А. Бодалёва. – М. : Изд-во «Когито-Центр», 2015. – 672 с.
2. Куницына, В.Н. Межличностное общение / В.Н. Куницына, Н. В. Казаринова, В. М. Погольша. – СПб. : Питер, 2001.

УДК 616.379-008.64(476.5)

ТЕНДЕНЦИИ ЗАБОЛЕВАЕМОСТИ САХАРНЫМ ДИАБЕТОМ В ВИТЕБСКОЙ ОБЛАСТИ

Шефиев Р.Ш.

УО «Витебский государственный медицинский университет»

Введение. С 1980 года число людей, живущих с диабетом, во всем мире увеличилось в четыре раза. Рост численности населения и старение населения способствовали этому росту, но не являются его единственной причиной. Распространенность диабета (стандартизованная по возрасту) растет во всех регионах. За